INFO-TYPERS · GUÍA SIN COSTO

¿cómo empiezo mi próximo video?

30 guiones para crear tu próximo video

La pregunta, la cifra, el antes y el después, y el error: 30 guiones de 15 a 25 segundos para cualquier marca.

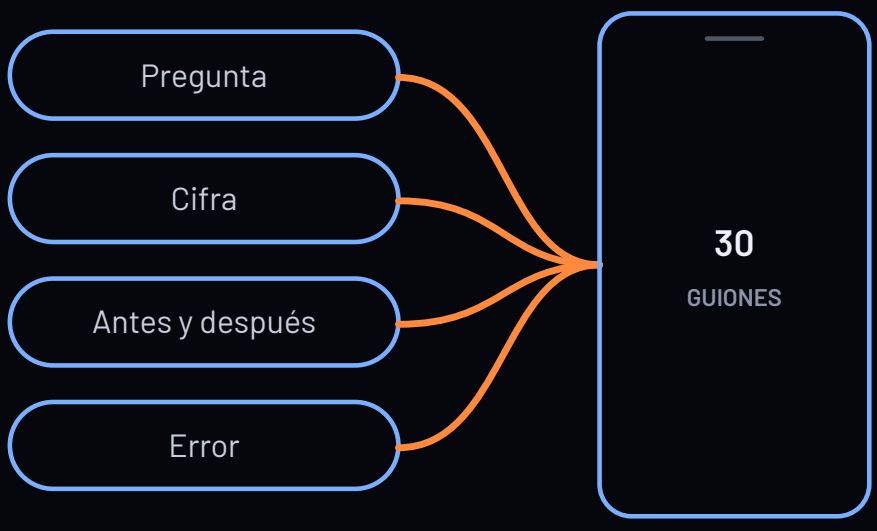
VERSIÓN INTERACTIVA

typersagency.com/blog/30-guiones-para-tu-proximo-video

TYPERS

LA IDEA EN UNA FRASE

Cuatro ganchos, 30 guiones



El gancho es lo primero que oye y lee quien ve tu video. Aquí tienes cuatro formas de abrirlo, con el ejemplo del reel: una fábrica de chocolate.

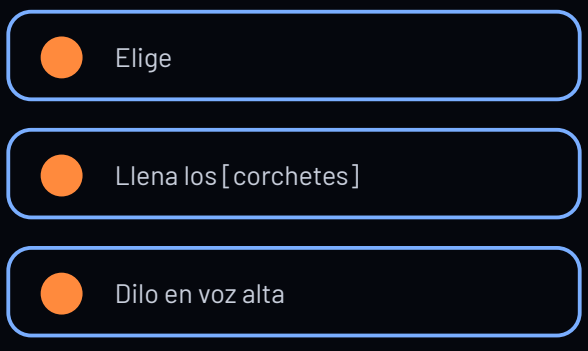
- La pregunta: ¿Sabes qué tiene el chocolate que comes?
- La cifra: esa barra tarda tres días en hacerse.
- El antes y el después: muestras cómo pasas del grano a la barra.
- El error: ¿quién te dijo que se debe guardar en la nevera?

La fábrica y los tres días son un ejemplo para explicar, no un caso real. El chocolate va mejor en un lugar fresco y seco; con calor extremo, bien cerrado.

Los guiones, el orden y los errores comunes son criterio de Typers.

PARTE 1 DE 6

01
Cómo usarla



1. Elige el guion que le sirva a tu tema.
2. Llena los corchetes con datos reales de tu negocio.
3. Di el gancho en los primeros tres segundos.
4. Pon esa frase en pantalla desde el primer cuadro.
5. Cumple lo que prometiste antes de terminar.

Si una cifra o un resultado no son reales, cambia de guion.

ERROR COMÚN

Grabar el guion sin leerlo antes en voz alta.

02
La pregunta

1. ¿Sabes qué tiene [producto] que usas todos los días? Tiene [ingrediente o pieza], y sirve para [función]. Si no lo tiene, notas [señal]. La próxima vez que compres, mira [lugar donde se revisa]. Ahora ya sabes qué buscar.
2. ¿Por qué [producto A] cuesta más que [producto B]? Parecen iguales, pero [producto A] tiene [diferencia real]. Eso sirve si necesitas [uso]. Si solo buscas [otro uso], con [producto B] te alcanza. Elige según lo que vas a hacer con él.
3. ¿Cada cuánto debes [acción de cuidado]? Lo recomendado es cada [tiempo]. Te das cuenta de que ya toca cuando ves [señal]. Si lo dejas pasar, aparece [consecuencia]. Hoy mismo revisa la fecha de la última vez.
4. ¿Qué pasa si no [acción importante]? Al principio, nada. Después de [tiempo], empieza [consecuencia], porque [causa]. Evitarlo toma [tiempo corto]: primero [paso uno] y luego [paso dos]. Hazlo antes de que te toque arreglarlo.
5. ¿Cómo saber si [producto o servicio] es de buena calidad? Mira tres cosas: [señal uno], [señal dos] y [señal tres]. Si falta una, pregunta por qué. Si faltan dos, sigue buscando. Guarda este video para tu próxima compra.
6. ¿Qué debes preguntarle a [proveedor] antes de contratarlo? Primero: [pregunta uno]. Segundo: [pregunta dos]. Tercero: [pregunta tres]. Si no te responde con claridad, esa ya es tu respuesta. Guárdalo para tu próxima cotización.
7. ¿Vale la pena [decisión] si [situación]? Sí, cuando [caso a favor]. No, cuando [caso en contra]. Mi regla es simple: [regla]. Con eso sabes qué hacer sin que nadie te presione.
8. ¿Sabes qué es lo que más nos preguntan en [negocio]? [Pregunta frecuente]. La respuesta corta es [respuesta]. Lo que casi nadie te dice es [detalle útil]. Déjanos tu pregunta y la respondemos en otro video.

ERROR COMÚN

Hacer una pregunta que se responde con un sí o un no: ahí se acaba el video.

03
La cifra

9. Hacer un [producto] tarda [tiempo]. Primero [etapa uno], después [etapa dos] y al final [etapa tres]. Si acortamos ese tiempo, pierdes [beneficio]. Por eso, cuando recibes uno, ya sabes todo lo que hay detrás.
10. De cada [número] [clientes] que atendemos, [número] llegan con [problema]. Casi siempre pasa por [causa]. Se soluciona con [solución], y toma [tiempo]. Si te pasa, empieza por [primer paso].
11. Revisamos [número] [casos] este [periodo], y encontramos algo: [hallazgo]. Lo que mejor funcionó fue [acción]. Lo que menos sirvió fue [otra acción]. Si vas a empezar, ve directo a lo primero.
12. Con [número] pasos puedes [resultado]. Uno: [paso]. Dos: [paso]. Tres: [paso]. El error más común está en [paso difícil], así que hazlo con calma. Guárdalo y pruébalo hoy.
13. [Número] minutos al día bastan para [resultado realista]. Dedica ese tiempo a [rutina]. Hazlo siempre a la misma hora, por ejemplo [momento]. Después de [tiempo] vas a notar [cambio]. Empieza mañana con [primer paso].
14. Llevamos [número] años en [sector], y hay algo que siempre se repite: [patrón]. Quienes mejor les va hacen [hábito]. Quienes sufren más dejan [problema] para el final. No esperes a que te pase.
15. Un solo cambio movió [resultado] de [número] a [número] en [caso real con permiso]. Hicimos esto: [cambio]. No tocamos nada más. Puedes probarlo en tu negocio con [primer paso].

ERROR COMÚN

Usar una cifra que no puedes demostrar.

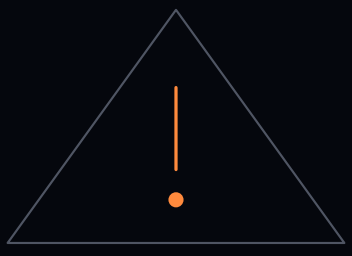
04
El antes y el después

16. Así llega [materia prima], y así sale [producto final]. En el medio pasan [número] cosas: [etapa], [etapa] y [etapa]. La que más cuidamos es [etapa], porque de ahí depende [resultado]. Ese es el camino completo.
17. Mira cómo estaba este [espacio o producto] hace [tiempo]. Y mira cómo quedó. Tomamos tres decisiones: [decisión uno], [decisión dos] y [decisión tres]. La que más cambió el resultado fue la última.
18. Primero [estado inicial]. Luego [estado final]. Lo que no se ve es [proceso], que tomó [tiempo]. La parte más difícil fue [dificultad], y así la resolvimos: [solución]. Ahora ya sabes cómo se logra.
19. Este pedido entró a las [hora] y salió a las [hora]. Lo recibe [persona o área], lo prepara [persona o área] y lo revisa [persona o área]. Antes de enviarlo verificamos [control]. Así funciona cada pedido.
20. Esto fue lo que recibimos: [estado inicial]. Y esto fue lo que devolvimos: [resultado]. El problema estaba en [causa]. Lo arreglamos con [solución] en [tiempo]. Si tienes algo parecido, revisa [señal].
21. Mira cómo cambia [producto] en [número] pasos. Paso uno: [paso]. Paso dos: [paso]. Paso tres: [paso]. El paso que nadie ve es [detalle], y es el que hace la diferencia.
22. Este es el resultado de un día en [negocio]: [resultado]. Pero arrancamos a las [hora] con [inicio]. A mitad del día pasó [evento]. Terminamos así, y mañana empezamos otra vez.
23. Este resultado no se logró en un día. En [fecha] estábamos así: [estado]. En [fecha] logramos [avance]. Hoy estamos aquí: [resultado]. Lo que más aprendimos fue [lección].

ERROR COMÚN

Mostrar solo el después: sin el antes no hay cambio que mirar.

05
El error



24. ¿Quién te dijo que [creencia común]? Mucha gente lo hace, pero pasa [consecuencia], porque [razón]. Mejor haz esto: [forma correcta]. La única excepción es [excepción]. Ahora ya sabes cómo hacerlo.
25. Deja de [mala práctica]. Parece inofensivo, pero con el tiempo daña [cosa afectada]. En su lugar, haz [alternativa]. Toma [tiempo corto] y te evita [problema]. Pruébalo esta semana.
26. Este error te está quitando [tiempo o clientes]: [error]. Lo reconoces porque [señal]. Se corrige con [corrección]. Empieza hoy por [primer paso], y mira qué cambia en [tiempo].
27. Lo estás haciendo al revés. Primero va [paso correcto], y después [otro paso]. Si lo cambias de orden, pasa [consecuencia]. Mira la diferencia: [comparación]. Es el mismo trabajo, en mejor orden.
28. Tres cosas que nunca debes hacer con [producto]. Uno: [error], porque [razón]. Dos: [error], porque [razón]. Tres: [error], porque [razón]. Guárdalo para cuando lo necesites.
29. Nosotros también cometimos este error: [error]. Nos costó [consecuencia real]. Lo descubrimos cuando [momento]. Desde entonces hacemos [cambio], y ya no nos pasa. Ojalá te sirva para no repetirlo.
30. Antes de comprar [producto], revisa esto: [detalle]. Casi nadie lo mira, y por eso después aparece [problema]. Pregunta siempre: [pregunta]. Si te responden [señal de alerta], busca otra opción.

ERROR COMÚN

Corregir a la gente sin decirle qué hacer en su lugar.

06

Antes de publicar tu video

- El gancho se oye y se lee en los primeros tres segundos.
- Lo que prometes aparece en el video.
- La frase está en pantalla, porque no siempre la gente tiene el sonido activado.
- Las cifras son reales y sabes de dónde salen.
- Los ejemplos inventados llevan el rótulo EJEMPLO.

ERROR COMÚN

Prometer en el gancho algo que el video no entrega.

PREGUNTAS FRECUENTES

Preguntas rápidas

¿Sirven para cualquier negocio?

Sí. Cambia lo que está entre corchetes por los datos de tu marca. Si un guion no le sirve a tu tema, elige otro.

¿Cuánto dura cada guion?

Entre 15 y 25 segundos.

¿Puedo usar una cifra de ejemplo?

Solo si lleva el rótulo EJEMPLO. Si una cifra o un resultado no son reales, cambia de guion.

¿Cuál tipo de gancho debo usar?

El que le sirva a tu tema: la pregunta si la gente tiene una duda, la cifra si tienes un dato real, el antes y el después si puedes mostrar el cambio, y el error si hay una creencia común que corregir.

GLOSARIO

Las palabras que vas a ver

Gancho: Lo primero que se oye y se lee en tu video.

Guion: El texto completo que dices en el video, de principio a fin.

Subtítulos: El texto de lo que dices, en pantalla, para quien ve el video sin sonido.

Tasa de omisión: Parte de quienes ven tu reel y lo saltan en los primeros tres segundos, según se ha reportado de Instagram.

Lo que esta guía no promete

- Que un guion por sí solo haga que tu video funcione: también cuentan el tema, la imagen y lo que muestras.
- Vistas ni ventas: eso depende de tu marca y de tu público.
- Datos por ti: las cifras y los resultados tienen que ser tuyos y reales.

Fuentes

El dato de los tres segundos sale de esta fuente secundaria, consultada en octubre de 2026. No encontramos la publicación original de Instagram:

Social Media Today · Instagram adds retention insights for Reels
https://www.socialmediatoday.com/news/instagram-adds-retention-insights-reels/758464/

¿YA ELEGISTE TU GUION?

Revisamos tu contenido contigo y te decimos por dónde empezar. Pide tu diagnóstico sin costo.

DIAGNÓSTICO SIN COSTO · TYPERSAGENCY.COM/BRIEF

Más guías en typersagency.com/blog. Síguenos como Info-Typers para aprender más.